Analogies du renseignement avec les affaires et la médecine

Nicolae Sfetcu

11.04.2020

Sfetcu, Nicolae, « Analogies du renseignement avec les affaires et la médecine », SetThings (11 avril 2020), URL = https://www.telework.ro/fr/analogies-du-renseignement-avec-les-affaires-et-la-medecine/

Email:nicolae@sfetcu.com

Cet article est sous licence Creative Commons Attribution-NoDerivatives 4.0 International. Pour voir une copie de cette licence, visitez http://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/.

Une traduction partielle de :
Sfetcu, Nicolae, « Epistemologiaserviciilor de informații », SetThings (4 februarie 2019), MultiMedia Publishing (ed.), DOI: 10.13140/RG.2.2.19751.39849, ISBN 978-606-033-160-5, URL = https://www.telework.ro/ro/e-books/epistemologia-serviciilor-de-informatii/

Affaires

Le renseignement est traditionnellement caractéristique aux organisations gouvernementales impliquées dans les questions de sécurité nationale. Mais les entreprises privées innovantes adaptent de plus en plus le modèle des services de renseignement au monde des affaires pour aider à planifier leurs propres stratégies. Le processus de transformation des informations brutes en informations traitées exploitables est presque identique pour les organisations gouvernementales ainsi que pour les entreprises, ces dernières développant le

système de collecte et d'analyse des informations en utilisant leurs propres méthodologies. (Krizan 1999)

Les deux activités semblent être deux domaines indépendants, mais la façon d'aborder les défis est assez similaire, selon les capacités d'alerte ; (Miscik 2017)dans les deux cas, les décideurs s'attendent à connaître à l'avance les menaces et les opportunités. La recherche universitaire a montré qu'il est possible d'effectuer une analyse comparative des deux domaines (gouvernement et entreprise) et d'identifier les parallèles possibles entre eux. (Barnea 2018)Dans les deux domaines, le produit du renseignement est celui qui soutient le processus de prise de décision à la suite des informations sur les changements dans l'environnement externe déterminés par les menaces spécifiques. Mais l'étude ontologique, épistémologique et méthodologique de ce processus est beaucoup mieux développée de nos jours dans les affaires (Busenitz et Barney 1997)afin que les services nationaux de renseignement puissent reprendre bon nombre des théories et techniques développées dans le domaine de l'intelligence économique.

Une similitude fondamentale entre l'activité nationale de renseignement et l'intelligence économique est que les deux fonctionnent sur la base du « cycle du renseignement »,(Omand 2011)un processus systématique en plusieurs étapes qui garantit la conduite des activités de renseignement sous contrôle.

L'intelligence économique (IE) est un domaine dont l'activité consiste à définir, collecter, analyser et diffuser des informations sur les produits, les clients, les concurrents et tout aspect de l'environnement nécessaires pour soutenir les managers dans le processus de prise de décision stratégique d'une organisation. Il s'agit d'une pratique commerciale légale, par opposition à l'espionnage industriel, qui est illégal. (SCIP 2014)L'IE se concentre sur l'environnement

commercial externe,(Haag 2012)étant un processus impliqué dans la collecte d'informations, leur transformation en informations traitées, puis leur utilisation dans la prise de décision. (McGonagle et Vella 2003)

IE est souvent considéré comme synonyme d'analyse des concurrents, mais est plus que l'analyse des concurrents ; il couvre l'ensemble de l'environnement et des parties prenantes : clients, concurrents, distributeurs, technologies et données macroéconomiques. Les organisations utilisent IE pour comparer avec d'autres organisations (« comparaison concurrentielle »), pour identifier les risques et les opportunités sur leurs marchés, et pour tester leurs plans de réaction du marché (« business wargame »). (Kurtz 2018)

L'*information stratégique* se concentre sur les problèmes à long terme, en analysant les problèmes qui affectent la compétitivité d'une entreprise sur plusieurs années. L'horizon en temps réel de l'information stratégique dépend en fin de compte de l'industrie et de la rapidité avec laquelle elle change. Ce type d'activité d'information implique, entre autres, l'identification de signaux faibles et l'application d'une méthodologie et d'un processus spécifiques, initialement développés par Gilad. (Gilad 2014)

Dans l'information tactique, l'accent est mis sur la fourniture d'informations conçues pour améliorer les décisions à court terme, le plus souvent liées à l'intention d'augmenter la part de marché ou les revenus.

Les avancées techniques du traitement parallèle massif offert par l'architecture « big data » ont permis la création de plusieurs plateformes de reconnaissance des entités cibles. (Krapohl 2013)

L'IE a été influencé par l'information stratégique nationale. Fleisher suggère que les informations commerciales se présentent sous deux formes. Sa forme (contemporaine) plus

étroite se concentre davantage sur les technologies de l'information et l'accent interne que sur IE, tandis que la définition (historique) plus large est plus complète que IE. La gestion des connaissances, lorsqu'elle est effectuée spécifiquement, est considérée comme une pratique organisationnelle basée sur la technologie de l'information qui utilise l'exploration de données, l'intranet d'entreprise et la cartographie des actifs organisationnels pour les rendre accessibles aux membres de l'organisation pour la prise de décision. IE partage certains aspects avec la gestion des connaissances ; contient des informations humaines et basées sur l'expérience pour une analyse qualitative plus sophistiquée. La gestion des connaissances est essentielle pour un changement efficace. Un facteur clé efficace est un système informatique puissant, dédié à l'exécution de l'ensemble du cycle de l'information. (Barnea 2009)

L'informatique décisionnelle (ID), appelée « business intelligence », est « un ensemble de techniques et d'outils pour transformer des données brutes en informations significatives et utiles à des fins d'analyse commerciale ». (Evelson 2008)Les *technologies* de l'ID peuvent manipuler de grandes quantités de données non structurées pour aider à identifier, développer et créer de nouvelles opportunités commerciales stratégiques. Le *but* de l'ID est de permettre une interprétation facile de ces grands volumes de données. (Sfetcu 2016)Les technologies d'ID offrent des perspectives historiques, actuelles et prédictives des opérations commerciales. Les *fonctions* communes des technologies de l'ID sont lesrapports, le traitement analytique en ligne, la recherche analytique, l'exploration de données, l'extraction de processus, le traitement d'événements complexes, la gestion des performances commerciales, la comparaison (analyse comparative),la fouille de textes, l'analyse prédictive et l'analyse normative.

L'ID peut être utilisée pour prendre en charge un large éventail de décisions commerciales, des opérations aux stratégies. Lorsqu'elles sont combinées, les données internes et

externes peuvent fournir une image plus complète qui crée réellement des « renseignements » qui ne peuvent pas être déduites d'un seul ensemble de données. (Feldman et Himmelstein 2013)

Souvent, les scénarios d'ID tournent autour de processus métier distincts, chacun reposant sur une ou plusieurs sources de données. Ces étapes essentielles de l'information décisionnelle comprennent, sans s'y limiter :

- Sources de données pour collecter les données nécessaires
- Transformer les données en renseignement et les présenter de manière appropriée
- Requête et analyse du renseignement.
- Action sur les renseignements collectée.

Une similitude notable entre le renseignement gouvernemental et les informations économique est l'objectif de maximiser le profit des renseignements pour le client. Les changements sont difficiles à surveiller, en raison de la difficulté d'évaluer l'importance des signaux et des bruits dans les prévisions, pour réduire l'incertitude. (Rafii et Kampas 2002)En outre, sur la base des renseignements, dans les deux cas, ils agissent de manière proactive et essaient d'obtenir des informations pouvant envoyer des alertes sur les changements pertinents et leur signification. (Prescott 2012)Dans les deux domaines, les renseignements présentées aux décideurs peuvent souvent être un catalyseur d'actions futures et une nouvelle initiative pour en récolter les fruits.

Médecine

La pratique médicale consistant à diagnostiquer l'identification, la collecte, l'analyse et la diffusion est similaire à celle du renseignement. (Converse 2008, 1)Marrin et Clemente soutiennent que les deux disciplines appliquent des approches générales similaires pour obtenir des informations. (Marrin et Clemente 2005, 709)Pour mieux comprendre les données et les

informations recueillies, l'analyste utilise des disciplines connexes, similaires aux médecins dans le diagnostic des patients.

Selon Owen Ormerod, une autre similitude se pose dans le cas des défis auxquels sont confrontés à la fois l'intégration du diagnostic ou des évaluations analytiques dans un contexte plus large, allant d'hypothèses alternatives à des preuves qui invalident, et en utilisant le raisonnement déductif et inductif pour distinguer les informations pertinentes de bruit. (Marrin et Clemente 2005, 715)

« La base de cette analogie perçue entre l'analyse du renseignement et la profession médicale est la conviction que, à mesure que davantage d'informations seront collectées, le praticien deviendra plus confiant dans son évaluation. » Mais ce n'est pas toujours le cas. Dans certaines circonstances de la profession médicale, le processus de diagnostic implique des considérations qui ne sont pas « scientifiques » ou structurées de manière caractéristique, mais qui relèvent de la partisanerie du médecin, des compétences artisanales et de ce que Polanyi appellerait « connaissances personnelles ». Le poststructuraliste Michael Foucault a présenté un argument similaire selon lequel le travail du médecin est influencé par la culture environnante, dans la mesure où il ne « découvre » pas la vérité « là » mais l'assemble plutôt dans l'esprit, qui est en partie le produit de son environnement. Il est trop simpliste de comprendre l'activité du médecin ou de l'analyste du renseignement en tant qu'observateurs neutres qui ne recueillent et n'analysent que des « faits ». (Ormerod 2018, 28)

Certains experts du renseignement ont fait valoir que l'analyse du renseignement peut bénéficier de l'adoption de modèles similaires à ceux diagnostiqués dans le domaine médical. (Manjikian 2013, 1)Richards Heuer a souligné le domaine médical comme une profession qui pourrait être imitée par le renseignement. Comme il le dit, le médecin observe les symptômes du

patient et en utilisant ses connaissances spécialisées sur le corps, une hypothèse est générée pour expliquer ces observations, suivie de tests pour recueillir des informations supplémentaires pour évaluer l'hypothèse et appliquer un diagnostic. Cette analogie médicale met l'accent sur la capacité d'identifier et d'évaluer correctement toutes les hypothèses plausibles. En ce sens, la collection se concentre sur des informations qui pourraient révéler des hypothèses alternatives : « Bien que l'analyse et la collecte soient toutes deux importantes, l'analogie médicale attache plus de valeur à l'analyse et moins à la collecte que les métaphores de la mosaïque. » (Heuer 1999, 62)

Bibliographie

Barnea, Avner. 2009. « Intelligence Solutions Through the Use of Expert Tools_CIM_March_April_09 | International Politics | Israel ». Scribd. 2009. https://www.scribd.com/document/17752171/Intelligence-Solutions-Through-the-Use-of-Expert-Tools-CIM-March-April-09.

———. 2018. « Nationak Strategic Intelligence and Competitive Intelligence: How a Comparative View and Mutual Learning Can Help Each? » ResearchGate. 2018. https://www.researchgate.net/publication/323884850_Nationak_Strategic_Intelligence_and_Competitive_Intelligence_How_a_Comparative_View_and_Mutual_Learning_Can_Help_Each.

Busenitz, Lowell W., et Jay B. Barney. 1997. « Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making ». *Journal of Business Venturing* 12 (1): 9-30. https://doi.org/10.1016/S0883-9026(96)00003-1.

Converse, Ray. 2008. « Intelligence and Medicine: Parallel Cognitive Traps ». http://www.pherson.org/wp-content/uploads/2013/11/03.-Intelligence-and-Medicine-Parallel-Cognitive-Traps_FINAL.pdf.

Evelson, Boris. 2008. « Topic Overview: Business Intelligence ». 2008. https://www.forrester.com/report/Topic+Overview+Business+Intelligence/-/E-RES39218#.

Feldman, David, et Jason Himmelstein. 2013. *Developing Business Intelligence Apps for SharePoint: Combine the Power of SharePoint, LightSwitch, Power View, and SQL Server 2012* (version 1 edition). 1 edition. Beijing: O'Reilly Media.

Gilad, Ben. 2014. « CI Education Harvard style? » http://www.academyci.com/wp-content/uploads/2014/09/CI_Harvard_Style.pdf.

Haag, Stephen. 2012. *Management Information Systems for the Information Age: Ninth Edition*. McGraw-Hill Higher Education.

Heuer, Richards J. 1999. *Psychology of Intelligence Analysis*. Lulu.com.

Krapohl, Don. 2013. « Working .NET Entity Extractor Using OpenNLP Models ». *A | I – Augmented Intelligence* (blog). 2013.

http://www.augmentedintel.com/wordpress/index.php/augmented-intel-free-online-analytics-applications-for-corporate-intelligence/working-net-entity-extractor-using-opennlp-models/.

Krizan, Lisa. 1999. « Intelligence Essentials for Everyone ». ResearchGate. 1999. https://www.researchgate.net/publication/235073074_Intelligence_Essentials_for_Everyone.

Kurtz, Jay. 2018. « What Is A Business Wargame? » 2018. http://competitive-intelligence.mirum.net/competitive-intelligence-methods/what-is-a-business-wargame.html.

Manjikian, Mary. 2013. « Positivism, Post-Positivism, and Intelligence Analysis ». *International Journal of Intelligence and CounterIntelligence* 26 (3): 563-82. https://doi.org/10.1080/08850607.2013.758002.

Marrin, Stephen, et Jonathan D. Clemente. 2005. « Improving Intelligence Analysis by Looking to the Medical Profession ». *International Journal of Intelligence and CounterIntelligence* 18 (4): 707-29. https://doi.org/10.1080/08850600590945434.

McGonagle, John J., et Carolyn M. Vella. 2003. *The Manager's Guide to Competitive Intelligence*. Greenwood Publishing Group.

Miscik, Jami. 2017. « Intelligence and the Presidency How to Get It Right ». ResearchGate. 2017. https://www.researchgate.net/publication/319978753_Intelligence_and_the_presidency_how_to_get_it_right.

Omand, David. 2011. *Securing the State* (version UK ed. edition). UK ed. edition. London: C Hurst & Co Publishers Ltd.

Ormerod, Owen. 2018. « Advancing the Epistemology of Intelligence Analysis: A Polanyian Perspective ». ResearchGate. 2018. https://www.researchgate.net/publication/328232543_Advancing_the_epistemology_of_intelligence_analysis_A_Polanyian_perspective.

Prescott, John E. 2012. « The Evolution of Competitive Intelligence ». *RevistaInteligênciaCompetitiva* 2 (2). https://doi.org/10.24883/ric.v2i2.45.

Rafii, Farshad, et Paul J. Kampas. 2002. « How to Identify Your Enemies Before They Destroy You ». *Harvard Business Review*, 2002. https://hbr.org/2002/11/how-to-identify-your-enemies-before-they-destroy-you.

SCIP. 2014. « Code of Ethics - Strategic and Competitive Intelligence Professionals (SCIP) ». 2014. https://www.scip.org/page/CodeofEthics.

Sfetcu, Nicolae. 2016. *CunoaștereșiInformații*. Nicolae Sfetcu.